

José A. Alonso
Lecciones sobre economía mundial
Parte VII

LECCIÓN 11

INVERSIÓN EXTRANJERA Y EMPRESAS
MULTINACIONALES

Francisco J. Velázquez

La creciente internacionalización de los capitales constituye uno de los rasgos más sobresalientes de la economía mundial. Se incrementa el volumen de la inversión extranjera y crece el protagonismo de las empresas de carácter multinacional. Hasta el punto de que buena parte del producto agregado y del comercio mundial descansa sobre la actividad de este tipo de empresas. Ahora bien, ¿qué se entiende por inversión extranjera directa?, ¿qué es una empresa multinacional?, ¿qué formas adopta la internacionalización de las empresas?, ¿cuáles son las razones que explican el proceso de internacionalización de las empresas?, ¿qué efectos tiene sobre las economías receptoras y emisoras de capital la asistencia de empresas multinacionales?, ¿tales son las preguntas a las que pretende responder esta lección.

1. Introducción

La creciente integración internacional de los mercados —la llamada globalización— constituye uno de los fenómenos económicos de mayor relevancia, sin el cual no puede entenderse el comportamiento de la economía mundial. En otros capítulos previos ya se ha hecho referencia a este fenómeno. Pues bien, semejante proceso ha venido impulsado por la creciente presencia y dimensión de las empresas multinacionales, no en vano algunas de ellas manejan cifras de ventas superiores a los PIB de muchos países.

Una inspección del cuadro 1 permite confirmar este aserto, en especial si se observan los movimientos de capital en la segunda mitad de las décadas de los ochenta y noventa. Así, el crecimiento del *stock* de capital extranjero es más intenso que el correspondiente a otras variables económicas como el PIB mundial o los flujos comerciales. En concreto, el *stock* de capital extranjero se ha multiplicado por más de seis desde 1980 hasta 2003, mientras que el comercio se ha triplicado y el PIB multiplicado por dos. Ello ha supuesto que el *stock* de capital extranjero se sitúe en 2003 en el 14 por 100 del PIB mundial, cuando en 1980 apenas superaba el 5 por 100.

En correspondencia con esta progresión, las empresas multinacionales han adquirido suficiente peso como para influir decisivamente tanto en el

S REGIONALES

ninan los aranceles y cuotas
un arancel común frente a

la liberalización de los mer-
centralización de las políticas

que se establece una mone-
po de cambio de forma cen-

ses eliminan los aranceles y
cada uno su política comer-

la integración pueden con-
fondo de Cultura Económi-
le lecturas clásicas sobre la
ismo y multilateralismo es
onal trading arrangements,
anual y dedicados al análi-
cias fundamentales son R.
iton. McGraw-Hill, 2004, y
ic analysis. Second edition,

que se realiza un análisis
ectiva española y europea
la Unión Europea. Tercera
, Economía europea. Creci-
is, Madrid, 2000.

por los estudios sobre los
a más reciente, la amplia-
pliación de la Unión Euro-
lona, 2002, así como en el
ola. Revista de Economía,
os económicos del modelo
i revista, publicado a prin-

sobre dicho acuerdo.
con una amplia sección
a de la OMC al respecto.
integración europea.

CUADRO 1.—Evolución de algunas variables económicas a nivel mundial entre 1980 y 1998
(Tasas medias anuales acumulativas. En términos reales y en dólares)

	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2003
PIB mundial	3,0	3,7	2,6	3,6	3,2
Volumen de comercio mundial	3,3	6,3	6,2	4,7	4,0
Stock de capital extranjero	8,3	9,2	6,0	9,4	9,1

Fuente: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL y NACIONES UNIDAS.

patrón geográfico y sectorial del comercio internacional, como en la evolución económica de no pocos países. Sin duda, esta evolución comporta un tendencial alejamiento de los mercados respecto de las condiciones de competencia perfecta, especialmente en algunos sectores donde las multinacionales han protagonizado intensos procesos de concentración empresarial.

Frente a esta tendencia, la actitud de los gobiernos, especialmente en las dos últimas décadas, ha sido, en general, estimular los procesos de internacionalización, en un doble sentido: de entradas y salidas de capital. Así, por un lado, se potencia la internacionalización de las empresas locales, sobre todo en los países desarrollados; por otro, se pretende atraer a las multinacionales a la propia economía.

La presente Lección se orienta a analizar este importante fenómeno. En el siguiente epígrafe se repasan algunos de los conceptos básicos que se requieren para el estudio de la inversión extranjera directa y las multinacionales. A continuación, se ofrecen las principales teorías explicativas de este fenómeno, para continuar con el estudio de la evolución, estructura geográfica y sectorial de la inversión extranjera directa en el mundo y de sus efectos sobre las economías receptoras y emisoras.

2. Conceptos básicos

Antes de profundizar en el fenómeno de la inversión extranjera directa y las empresas multinacionales conviene aclarar qué se entiende por inversión extranjera directa y cuál es el concepto que se emplea en las estadísticas internacionales. En principio, Naciones Unidas considera como directas aquellas inversiones que hacen los no residentes con el objeto de obtener capacidad de decisión en la empresa receptora a través de una relación de largo plazo (UNCTAD, 1999). Una multinacional o transnacional sería aquella empresa que realiza este tipo de inversiones.

Ahora bien, el concepto «tener capacidad de decisión» es sumamente impreciso de traducir en la práctica. Así, algunos autores han propuesto medirlo en función de la capacidad del inversor para nombrar algún

miembro del consejo de administración. Sin embargo, el Fondo Monetario Internacional define como directas a aquellas inversiones que realiza una persona física o jurídica o una empresa receptora residente en el país de destino.

Las relaciones que se establecen entre el inversor y la participada— y la participación en sí misma— dependiendo tanto del grado de inversión (Recuadro 1). Además, se han producido cambios en la estructura de las empresas en su proceso de internacionalización.

Así, al comienzo de los años ochenta, la inversión extranjera directa fue protagonizada por un número limitado de países, generalmente norteamericanos—es decir, con participación en el grado de independencia relativamente bajo— realizando los procesos de inversión en sectores como los servicios, los metales y los productos químicos. Posteriormente, se han multiplicado los procesos de inversión realizados por pequeñas y medianas empresas, predominando las grandes empresas en los sectores de servicios. En estos últimos se ostentan un mayor grado de independencia del objeto de adaptarse mejor a las condiciones del mercado. Otra característica ha sido la aparición de proyectos de inversión conjuntos—*joint-ventures*— para inversiones de alto riesgo o donde sea necesario un mayor grado de independencia.

Finalmente, conviene distinguir entre la inversión extranjera directa y la inversión extranjera indirecta con los modos de medición de la inversión extranjera terminada económica:

- Los flujos de inversión extranjera directa por los no residentes en el país de destino—*greenfield*— o que se realiza en empresas nuevas o que se reanuda se incluye en la inversión extranjera directa (no se incluye en la inversión extranjera indirecta). Se incluye en la inversión extranjera indirecta los beneficios, la adquisición de acciones de la matriz-filial y la adquisición de acciones de la matriz-filial.

- El stock de inversión extranjera directa es el stock de capital extranjero que se encuentra en el país de destino.

- El control económico de la inversión extranjera directa es el control económico de la inversión extranjera directa.

económicas a nivel

198

en reales y en dólares)

1990-1995	1995-2000	2000-2003
2,6	3,6	3,2
6,2	4,7	4,0
6,0	9,4	9,1

acional, como en la evolu-
ta evolución comporta un
o de las condiciones de
sectores donde las mul-
os de concentración em-

niernos, especialmente en
mular los procesos de in-
adas y salidas de capital.
ión de las empresas loca-
tro, se pretende atraer a

te importante fenómeno.
conceptos básicos que se
era directa y las multina-
es teorías explicativas de
la evolución, estructura
directa en el mundo y de
isoras.

versión extranjera directa
qué se entiende por inver-
e emplea en las estadísti-
as considera como direc-
es con el objeto de obte-
a través de una relación
nal o transnacional sería
nes.

decisión» es sumamente
s autores han propuesto
o para nombrar algún

miembro del consejo de administración en la empresa participada. Sin embargo, el Fondo Monetario Internacional sugiere un criterio más práctico y define como directas a aquellas inversiones extranjeras realizadas por una persona física o jurídica que consigan el 10 por 100 de la propiedad de la empresa receptora residente.

Las relaciones que se establecen entre la empresa inversora —no residente— y la participada —residente— pueden ser muy variadas, dependiendo tanto del grado de participación como del modo en que se realiza la inversión (Recuadro 1). Ahora bien, desde los años sesenta hasta la actualidad se han producido cambios sustanciales en las maneras de actuación de las empresas en su proceso de internacionalización.

Así, al comienzo de los sesenta la inversión internacional directa estaba protagonizada por un número relativamente pequeño de grandes empresas, generalmente norteamericanas y europeas que creaban sucursales o filiales —es decir, con participación mayoritaria e incluso exclusiva— con escaso grado de independencia respecto de la matriz. En el presente se han generalizado los procesos de inversión, haciendo que, en muchos casos, sean acometidos por pequeñas y medianas empresas (PYMES), aun cuando todavía predominan las grandes empresas. Además, las empresas participadas suelen ostentar un mayor grado de independencia respecto a la inversora, con el objeto de adaptarse mejor a los condicionantes de cada mercado concreto. Otra característica habitual en la actualidad es la proliferación de proyectos de inversión conjunta entre distintas empresas —las conocidas como *joint-ventures*— para inversiones de gran volumen, que comporten mucho riesgo o donde sea necesaria la experiencia previa en el mercado.

Finalmente, conviene distinguir entre tres tipos de información relacionada con los modos de medir la presencia del capital extranjero en una determinada economía:

- Los *flujos* de inversión extranjera directa o cantidad invertida por los no residentes en un año determinado. La proporción de esta inversión que crea nuevas empresas —denominada *greenfield*— o que amplía la capacidad de otras previamente instaladas se incluye dentro de la Formación Bruta de Capital Fijo (no se incluye aquella que adquiere, sin más, empresas ya existentes). Se incluye en ella: la nueva inversión, la reinversión de beneficios, la adquisición de empresas instaladas, los préstamos matriz-filial y las inversiones inmobiliarias.

- El *stock* de capital extranjero, calculado, habitualmente, mediante la acumulación en el tiempo de los flujos de inversión extranjera directa en valores actuales. Constituye una parte del *stock* de capital físico del país.

- El *control* que tienen las empresas extranjeras de la actividad económica del país, medido por la producción, ventas, va-

RECUADRO 1

LAS DISTINTAS FORMAS EN QUE INVIERTEN LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Una multinacional —o transnacional— es una empresa que tiene inversiones directas en países diferentes al de origen. No obstante, en función del grado de control y dependencia entre la empresa que invierte, denominada matriz, y la destinataria de la inversión puede hablarse de:

- *Sucursal*: cuando la empresa receptora de la inversión está participada total o mayoritariamente por la matriz, manteniendo las señas de identidad de esta última, principalmente el nombre comercial, y no contando con autonomía comercial ni financiera.
- *Filial*: cuando la empresa receptora de la inversión, aun estando participada total o mayoritariamente por la matriz, tiene una cierta autonomía comercial y financiera respecto de ella. En muchos casos ni siquiera se identifican con el mismo nombre comercial, aunque pertenezcan a su grupo de empresas.
- *Empresa conjunta*, también conocida por el término anglosajón *joint-venture*: cuando una empresa se une a otras, nacionales o extranjeras, para formar una nueva empresa en el país receptor de la inversión y existe cierta simetría en la propiedad o capacidad de decisión entre los distintos socios.

Asimismo, es conveniente advertir que no todas las inversiones directas se producen de igual manera. En efecto, las empresas multinacionales pueden instalarse en un país de diversas formas entre las que cabría mencionar:

- *Creación de una empresa nueva*, pudiendo o no llevar el nombre identificativo de la multinacional. Este tipo de inversiones se denominan con el término anglosajón *greenfield* y suponen una ampliación de la capacidad productiva instalada en el país receptor.
- *Adquisición o participación en una empresa instalada previamente*. Esta forma de entrada es bastante utilizada por las multinacionales, ya que estas empresas operan, generalmente, en mercados con fuertes barreras de entrada, en los que la creación de una nueva empresa comportaría asumir el riesgo de ser expulsado del mercado. Por ello, en ocasiones, las multinacionales adquieren empresas locales que se encuentran en problemas y que están a punto de salir del mercado. Algunos autores justifican este tipo de operaciones por el hecho de que la empresa que se adquiere tiene algún activo complementario a los que aporta la multinacional —como, por ejemplo, el conocimiento del mercado o prestigio en el mismo— y le facilita su instalación. En términos generales, la adquisición de empresas existentes no supone un aumento de la capacidad instalada en el país. Sin embargo, en ocasiones, las empresas una vez adquiridas amplían su nivel de actividad, incluso con nuevas inversiones, lo que, en la práctica, equivale a una inversión *greenfield*.

- *Acuerdos comerciales con empresas locales instaladas*. En ocasiones se produce una penetración del capital extranjero que pasa

desapercibida a la
trajera directa
multinacionales
muy pequeña, pu
extranjera que co
se, sin embargo,
su nombre come
penetración que
la inversión extra
bución comercial
explica por qué e
jero parece super
obstante, convier
operan en el país
tos económicos n
la una empresa c

lor añadido o er
extranjero tiene

Pues bien, las variables extranjero son las que hacen multinacionales. Sin embargo, en su lugar, se utiliza la importancia de este fenómeno.

3. Algunas teorías explicativas y de la existencia de

La creciente importancia de la inversión extranjera directa justifica la existencia de las empresas multinacionales. Sin embargo, no todos los factores que ha llegado a afirmarse que determinan la existencia de estas empresas (o posibles explicaciones) están contemplados en el modelo neoclásico (o paradigma OLI, la derivado de la teoría de la ventaja comparativa y, finalmente, la de la ventaja competitiva).

En el modelo neoclásico se supone que la movilidad de factores es perfecta y que, por tanto, la ventaja comparativa se establece en función de las diferencias tecnológicas entre países.

TEN LAS EMPRESAS

mpresa que tiene inversio-
stante, en función del gra-
invierte, denominada ma-
se de:

ra de la inversión está par-
matriz, manteniendo las se-
lmente el nombre comer-
cial ni financiera.

le la inversión, aun estan-
por la matriz, tiene una
respecto de ella. En mu-
el mismo nombre comer-
mpresas.

por el término anglosajón
a otras, nacionales o ex-
a en el país receptor de la
piedad o capacidad de de-

las inversiones directas se
s multinacionales pueden
que cabría mencionar:

ndo o no llevar el nombre
o de inversiones se deno-
la y suponen una amplia-
en el país receptor.

empresa instalada previa-
utilizada por las multina-
cionalmente, en mercados
la creación de una nueva
ser expulsado del merca-
nales adquieren empresas
que están a punto de salir
e tipo de operaciones por
e tiene algún activo com-
nal —como, por ejemplo,
n el mismo— y le facilita
adquisición de empresas
capacidad instalada en el
resas una vez adquiridas
n nuevas inversiones, lo
ón *greenfield*.

cales instaladas. En oca-
pital extranjero que pasa

Recuadro 1 (continuación)

desapercibida a las estadísticas, al no ser estrictamente inversión ex-
tranjera directa. Se trata de acuerdos comerciales o licencias entre
multinacionales y empresas locales. En estos casos, la inversión es
muy pequeña, puesto que suele crearse una sucursal de la empresa
extranjera que controla las operaciones de las locales, produciéndose
sin embargo una invasión «ficticia» de la multinacional —o de
su nombre comercial— en el mercado. Este tipo de estrategias de
penetración que evidentemente no se plasma en un incremento de
la inversión extranjera directa es frecuente en el sector de la distri-
bución comercial a través de acuerdos de franquicia. Este fenómeno
explica por qué en ciertos sectores la penetración del capital extran-
jero parece superior a la que reflejan las estadísticas oficiales. No
obstante, conviene advertir que, a pesar de que las empresas que
operan en el país con este tipo de acuerdos son nacionales, sus efec-
tos económicos no difieren sustancialmente del caso en que se insta-
la una empresa de propiedad foránea.

lor añadido o empleo que generan las empresas en que el capital
extranjero tiene capacidad de decisión.

Pues bien, las variables que mejor aproximan la importancia del capital
extranjero son las que hacen referencia al *stock* o al control que ejercen las
multinacionales. Sin embargo, esta información, en ocasiones, no está dis-
ponible y, en su lugar, se utilizan los flujos de inversión, que sólo indican la
importancia de este fenómeno en cada año concreto.

3. Algunas teorías explicativas de la inversión extranjera directa y de la existencia de las multinacionales

La creciente importancia que están adquiriendo los flujos de inversión
extranjera directa justifica el interés por construir teorías que justifiquen
la existencia de las empresas multinacionales. No es una tarea sencilla, son
tantos los determinantes que se han sugerido para explicar este fenómeno
que ha llegado a afirmarse que las causas que llevan a una empresa a in-
vertir fuera del país de origen pueden ser específicas de cada caso. No obs-
tante, y sin ser exhaustivo, pueden señalarse al menos cuatro grandes teo-
rías (o posibles explicaciones) de la inversión extranjera directa: la deriva-
da del modelo neoclásico del comercio internacional, la teoría ecléctica o
paradigma OLI, la derivada de la teoría de la inversión internacional en
cartera y, finalmente, la de la ventaja monopolística.

1. En el *modelo neoclásico de comercio internacional* no se contempla ini-
cialmente la movilidad de los factores productivos —capital y trabajo—
puesto que se supone que el comercio promueve la igualación internacio-

nal de sus precios relativos sin necesidad de que los factores se desplacen. Sin embargo, el premio Nobel MUNDELL (1957) demostró que aun cuando existan obstáculos que dificulten el comercio libre, se puede conseguir la igualación internacional de los precios relativos de los factores a partir del desplazamiento del factor capital. Así, a partir de los supuestos del modelo neoclásico de comercio internacional —en especial de la existencia de rendimientos marginales decrecientes en los factores—, puede deducirse que el capital se moverá desde los países en los que abunda este factor, respecto al trabajo, hacia aquellos en los que es relativamente escaso. La justificación reside en que en los primeros, la productividad marginal del capital y, por tanto, su retribución serán comparativamente menores que en los segundos. Así pues, en esta teoría la inversión extranjera se concibe como el desplazamiento internacional del capital a la búsqueda de retribuciones superiores derivadas de la escasez relativa de su dotación en un país.

En consecuencia, según esta teoría los movimientos de capital se producen desde los países en que éste es abundante —los países desarrollados— a aquellos otros en que es escaso —los países en desarrollo—. Sin embargo, como podrá constatarse en el siguiente epígrafe, una parte importante de los flujos de inversión directa no cumplen esta previsión ya que se dan entre países de alto nivel de renta per cápita. Este hecho obligó a revisar la teoría de la empresa multinacional para hacerla compatible con la regularidad observada.

Así, las teorías sobre la inversión extranjera directa deben responder al menos cuatro preguntas:

- ¿por qué las empresas invierten en el exterior?
- ¿cómo puede competir una empresa extranjera con una local, dada la inherente ventaja de las últimas sobre las primeras?
- ¿por qué las empresas deciden entrar en países foráneos como productores en vez de como exportadores, o a través de licencias para vender sus productos?
- Y, ¿por qué eligen unos países y no otros para instalarse?

El primer autor en tratar de enunciar una teoría explicativa de la existencia de las empresas multinacionales fue HYMER (1960). Sin embargo, algunas de sus aportaciones y de algunos otros autores fueron recogidas, sistematizadas y ampliadas por DUNNING (1980, 1993), de tal forma que se considera a este último como el autor de un enfoque explicativo de la internacionalización de las empresas que se recoge y articula en la *teoría ecléctica o paradigma OLI*. Esta teoría sugiere que la existencia de empresas multinacionales se debe a la presencia conjunta de tres tipos de ventajas: de propiedad, de localización y de internalización (de hecho, las siglas OLI son el acrónimo anglosajón de estas tres tipologías de ventajas: *Ownership, Location e Internalization*).

Las *ventajas de propiedad* —material o intelectual— consisten en la prelación sobre sus rivales con la posesión de activos que se pueden rentabilizar en otros mercados que no ha sido asumido. Estos activos pueden ser patentes tecnológicas, marcas específicas de organización, experiencia, capacidad de innovación, etc. Pero, bien, no siempre tener estos activos garantiza la inversión en el exterior, ya que los sobranes ampliando la producción y exportando, o puede ser más rentable en el mercado de destino. En el caso de las licencias y franquicias complementarias que de ellas se derivan, las empresas deciden invertir o no en su localización.

Para avanzar en esta teoría se debe considerar las *ventajas de localización* que se refieren a las características que hacen que las empresas multinacionales —ventajas que pueden referirse a aquellas que las empresas locales invierten en su origen—. Es decir, este concepto se refiere a que se concentran en un grupo de países de destino. Respecto del origen y las tasas de ahorro elevadas de los países de alto nivel tecnológico y de innovación, las empresas locales de destino pueden tener ventajas nacionales.

No obstante, la óptica de las ventajas de localización que se refieren a un destino, frente a la mano de obra con bajo costo de los países de origen, con costos internos amplios a nivel nacional, la abundancia de recursos humanos, etc.—, una dotación adecuada de recursos humanos, un marco institucional y un entorno favorable y/o importantes subvenciones gubernamentales multinacionales en el país de destino. Por lo tanto, si los recursos más comunes son que se encuentran en un nuevo mercado o que se encuentran en el proceso productivo que se encuentra en el resto del proceso productivo, las ventajas para ello. En este caso

los factores se desplacen. Demostró que aun cuando se puede conseguir la ventaja de los factores a partir del modelo de los supuestos del modelo de la existencia de rendimientos, puede deducirse que cuando este factor, respecto a la ventaja, es escaso. La justificabilidad marginal del capital y los rendimientos son menores que en los sectores de la industria extranjera se concibe como el resultado de la asignación de dotación en un país.

Los rendimientos de capital se producen en los países desarrollados y en los países en desarrollo—. Sin embargo, en el epígrafe, una parte importante de esta previsión ya no se cumple. Este hecho obligó a hacerla compatible con la ventaja de localización.

¿Deben responder al

¿en el exterior?

¿empresa extranjera con una ventaja sobre las pri-

¿entrar en países foráneos o a través de li-

¿o otros para instalarse?

¿ría explicativa de la existencia (1960). Sin embargo, antes fueron recogidas, sistematizadas, de tal forma que se puede explicar de la interrelación en la teoría ecléctica la existencia de empresas multinationales de varios tipos de ventajas: de ventajas de localización, de hecho, las siglas OLI y de ventajas: Ownership,

Las *ventajas de propiedad* se refieren a la existencia de algún tipo de activo —material o inmaterial— que confiere a la multinacional una supremacía sobre sus rivales. En general, estas ventajas suelen relacionarse con la posesión de activos excedentes en el país de origen y que pueden rentabilizarse en otros mercados, ya que el coste de su generación ya ha sido asumido. Estos activos pueden ser intangibles —como conocimientos tecnológicos, marcas u otro tipo de reputación en el mercado, formas específicas de organización de las empresas— o tangibles —como la existencia de capacidad de producción o financiera sobrante, etc.—. Ahora bien, no siempre tener este tipo de ventajas va a derivar en un proceso de inversión en el exterior, ya que la empresa puede rentabilizar sus activos sobrantes ampliando la capacidad de producción en el país de origen y exportando, o puede decidir alquilarlos a una empresa ya instalada en el mercado de destino a cambio de una determinada retribución (es el caso de las licencias y las franquicias). Es decir, existen otras causas complementarias que deben considerarse para explicar por qué las empresas deciden invertir en el exterior frente a otra forma de internacionalización.

Para avanzar en esa explicación han de considerarse, adicionalmente, las *ventajas de localización*, que son aquellas que se refieren habitualmente a las características que hace atractivo un país para la producción de las multinacionales —ventajas de localización en el destino—, pero también pueden referirse a aquellas características de los países que favorecen que las empresas locales inviertan en el exterior —ventajas de localización en el origen—. Es decir, este conjunto de ventajas explica por qué las inversiones se concentran en un grupo reducido de países tanto de origen como de destino. Respecto del origen, se señala que la existencia de renta per cápita y tasas de ahorro elevadas, mercados financieros muy desarrollados, un alto nivel tecnológico y de dotación de capital humano hace poseedoras a las empresas locales de ciertas ventajas que facilitan su expansión internacional.

No obstante, la óptica del país de destino ha sido la vertiente de las ventajas de localización que más se ha estudiado. Entre los factores que hace atractivo un destino, frente a otro, se encuentran: la disponibilidad de mano de obra con bajo coste laboral y alta formación, la existencia de mercados internos amplios aún sin explotar en el sector en que opera la multinacional, la abundancia de materias primas —agrícolas, mineras o energéticas—, una dotación adecuada de infraestructuras públicas, así como un marco institucional y un tratamiento fiscal beneficioso —bajos impuestos y/o importantes subvenciones—. Aunque las estrategias que siguen las multinacionales en el país de destino son variadas, las dos que se consideran más comunes son que la instalación sea un requisito para abrir un nuevo mercado o que se utilice esta ubicación para instalar en ella la parte del proceso productivo que se beneficia de alguna reducción de costes y el resto del proceso productivo se sitúe en aquellos lugares que tienen ventajas para ello. En este caso se habla de que la empresa utiliza el país como

plataforma de exportación, siendo habitual la existencia de comercio —exportaciones e importaciones— con la matriz o con otras empresas del grupo que se denomina comercio intraempresa.

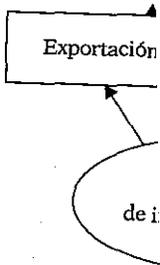
Sin embargo, la existencia de ventajas de localización determina tanto la inversión extranjera directa como la existencia de acuerdos de licencia o franquicia con empresas locales, pues en ambos casos se sirve el mercado instalándose en el país de destino, frente al caso de las exportaciones en que se hace desde el país de origen.

Para terminar de entender por qué se produce la inversión internacional directa es necesario dar un paso más y considerar las *ventajas de internalización* de la producción en la propia empresa. Estas ventajas se originan por la existencia de los denominados costes de transacción que se evitan al producir dentro de la empresa. Así, en caso de optar por abastecer un mercado foráneo mediante licencias o franquicias, la multinacional debe incurrir en los costes derivados del establecimiento de contratos con las empresas locales en los que, dada la asimetría de información —las empresas locales conocen el mercado, algo que no ocurre con las foráneas—, hay incentivos para que la empresa nacional lo incumpla o abuse de su situación. Para tratar de evitar esta situación deberá instrumentar mecanismos de control, que comportarán un coste para la multinacional.

Pero además, existen algunos riesgos añadidos ya que, en primer lugar, la empresa extranjera dependerá de la nacional para vender en ese mercado, al poseer esta última los canales de distribución y, en segundo lugar, la empresa local podría apropiarse del contenido tecnológico de los productos que distribuye y, posteriormente, expulsar del mercado a la multinacional. De ahí que si estos costes son elevados —es decir, que sea alta la probabilidad de que se den los riesgos anteriormente descritos— las empresas internalizarán la producción bien invirtiendo en el destino o abasteciéndolo mediante exportaciones, ya que en ambos casos la producción la realiza la propia empresa. En ciertos casos suministrar al mercado mediante exportaciones supone la externalización del proceso de comercialización que, al igual que la producción estricta, puede llevar asociados costes de transacción importante.

Así, como muestra el gráfico 1, cualquier alternativa de internacionalización de la empresa —inversión directa, exportaciones o licencia— supone la existencia de alguna ventaja de propiedad. Las de localización en el país de destino se dan tanto en el caso de la licencia como de la inversión directa. Y en esta última, junto con la exportación, se dan también las ventajas de internalización, junto con la exportación. Tal es lo que plantea la teoría ecléctica.

Esta teoría es el conjunto de determinantes de la inversión extranjera directa que hoy cuenta con más crédito entre los especialistas. Sin embargo, es incapaz de explicar algunos fenómenos que protagonizan las

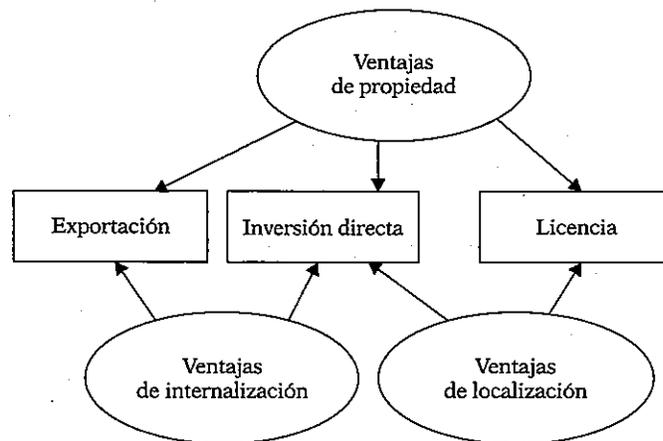


multinacionales y que
mientos anteriormente
centración empresarial
duzcan fenómenos de i
nales de un país inviert
ocurre con el caso de la
reperasan a continuación
ta a estos hechos.

Las fluctuaciones eco
da de las distintas activi
tratar de minimizar el efi
especial, en sus benefici
se dedican, como su loca
rectas fuera de su país de
minante de la existencia
adaptación de la *teoría de*
inversión directa, ya que
ficamente las inversiones
rizontal —adquiriendo e
—comprando empresas p
nacionales minimizan el
trolan toda la cadena de
además, reducen la com
efectos positivos sobre su

Complementa a la ante
versión extranjera directa,
empresas para invertir en
en mercados globalizados,

GRÁFICO 1.—El paradigma OLI



multinacionales y que no obedecen, de forma explícita, a los planteamientos anteriormente desarrollados. Por ejemplo, la tendencia a la concentración empresarial entre multinacionales, o el hecho de que se produzcan fenómenos de inversión recíproca —es decir, que las multinacionales de un país inviertan en otro y las de éste lo hagan en aquél, como ocurre con el caso de la Unión Europea y Estados Unidos—. Por ello, se repasan a continuación dos teorías adicionales que tratan de dar respuesta a estos hechos.

Las fluctuaciones económicas afectan de manera desigual a la demanda de las distintas actividades económicas y países. Así, las empresas, para tratar de minimizar el efecto de los ciclos económicos en su actividad y, en especial, en sus beneficios, pueden diversificar tanto las actividades a que se dedican, como su localización geográfica, dando lugar a inversiones directas fuera de su país de origen. De hecho, esta justificación como determinante de la existencia y proliferación de las multinacionales surge como adaptación de la *teoría de la inversión internacional en cartera* al caso de la inversión directa, ya que estas empresas, además de diversificar geográficamente las inversiones pueden hacerlo, simultáneamente, de forma horizontal —adquiriendo empresas extranjeras competidoras— o vertical —comprando empresas proveedoras o clientes—. De esta forma, las multinacionales minimizan el riesgo asociado a las oscilaciones cíclicas y controlan toda la cadena de generación del valor añadido de los productos, además, reducen la competencia internacional, en cualquier caso, con efectos positivos sobre sus beneficios.

Complementa a la anterior *teoría de la ventaja monopolística* de la inversión extranjera directa, que supone que el motivo fundamental de las empresas para invertir en el exterior es adquirir una posición de dominio en mercados globalizados, bien mediante un proceso de compras de com-

encia de comercio —ex-
otras empresas del gru-

zación determina tanto
acuerdos de licencia o
sos se sirve el mercado
le las exportaciones en

a inversión internacio-
erar las *ventajas de in-*
l. Estas ventajas se ori-
de transacción que se
o de optar por abaste-
quicias, la multinacio-
cimiento de contratos
metría de información
que no ocurre con las
cional lo incumpla o
uación deberá instru-
m coste para la multi-

a que, en primer lugar,
vender en ese merca-
y, en segundo lugar, la
lógico de los produc-
mercado a la multinacio-
ir, que sea alta la pro-
scritos— las empresas
estino o abasteciéndo-
producción la realiza
mercado mediante ex-
de comercialización
r asociados costes de

tiva de internacionali-
nes o licencia— supo-
de localización en el
como de la inversión
dan también las ven-
l es lo que plantea la

a inversión extranjera
especialistas. Sin em-
que protagonizan las

petidoras directas —adquisiciones horizontales— o proveedoras o clientes —adquisiciones verticales—. Además, en un contexto económico cada vez más globalizado resulta evidente que empresas que mantenían situaciones de poder de mercado en mercados locales, las perderán paulatinamente, de ahí que busquen su expansión internacional como forma de mantener esta posición en el nuevo entorno económico. Pero, además, esta teoría explica el fenómeno de la inversión cruzada que se produce cuando una multinacional invierte en el país en el que una empresa local mantiene una posición de dominio. La empresa nacional, si se siente amenazada y no puede expulsar a la foránea, responderá invirtiendo en el país de origen de la multinacional que inició el «ataque», de forma que se origine un oligopolio en cada mercado y que los beneficios que pierde en su país de origen, por el incremento de la competencia, se recuperen en el de destino; o, alternativamente, obligue a la empresa entrante a establecer acuerdos —tipo cartel— de forma que se mantenga *de facto* una situación semejante a la anterior a la de su entrada.

4. Evolución, estructura geográfica y sectorial de la inversión extranjera directa en el mundo

El estudio de un fenómeno como la inversión extranjera directa y las empresas multinacionales requiere la utilización de bases de datos que permita comprobar si las predicciones de la teoría se cumplen en la realidad. A nivel mundial, dos son las fuentes estadísticas principales: las balanzas de pagos de los distintos países, que recopila el Fondo Monetario Internacional y la base de datos de Naciones Unidas (Recuadro 2).

La principal característica de la distribución geográfica del *stock* de capital extranjero en el mundo es su elevada concentración geográfica en los países desarrollados. En efecto, como puede comprobarse en los cuadros 2 y 3, los principales emisores de capital extranjero son los países avanzados, aunque se está produciendo un incremento de la inversión en el exterior de los países en desarrollo, en especial del Este y Sudeste asiático, y el descenso del peso del capital extranjero procedente de Estados Unidos. No obstante, el análisis pormenorizado de estos flujos con origen en países en desarrollo, permite afirmar que, en una proporción importante, son las multinacionales radicadas en ellos —propiedad de residente en países avanzados— las que acometen los nuevos proyectos de inversión, lo que de contabilizarse en función de la fuente originaria de este capital corregiría al alza el porcentaje de la inversión procedente de los países desarrollados, sobre todo en los años noventa. Esta situación estaría en consonancia con el modelo neoclásico, ya que se espera que sean los países en donde el capital es abundante los que exporten este factor.

Esta concentración se repite, aunque en menor proporción, en el capital extranjero recibido. En efecto, los países desarrollados suponen el desti-

FUENTES ESTADÍSTICAS

En las balanzas de pagos se puede obtener información sobre las inversiones que, en cada año, bajo la rubrica de inversión extranjera directa, según la forma en que se registra, permite el análisis agregado.

Por ello, la información recogida del estudio de las relaciones comerciales (Commerce and Trade and Development) ya que a partir de cuestionarios se obtienen los flujos de inversión y se mantienen los países. Se analizan los flujos bilaterales entre los grandes bloques.

Para un espectro geográfico más avanzado existe información de inversión extranjera directa.

Dado que en este capítulo se analizan las principales tendencias del comercio internacional, los datos obtenidos de la información sobre el *stock* de inversión extranjera directa, y alejada de posibles distorsiones sectorial de la presente.

CUADRO 2.—Distribución geográfica del *stock* de inversión extranjera directa en el mundo

(en por ciento)

Países desarrollados	
de los cuales	
Unión Europea	
EE.UU.	
Japón	
Países en desarrollo	
de los cuales:	
África	
América Latina y Caribe ..	
Asia	
PECO	

Fuente: UNCTAD.

o proveedoras o clientes
to económico cada vez
o mantengan situaciones
rán paulatinamente, de
forma de mantener esta
más, esta teoría explica
e cuando una multina-
cal mantiene una posi-
amenazada y no puede
el país de origen de la
se origine un oligopolio
1 su país de origen, por
l de destino; o, alterna-
er acuerdos —tipo car-
ón semejante a la ante-

de la inversión

extranjera directa y las
de bases de datos que
se cumplen en la reali-
cas principales: las ba-
la el Fondo Monetario
as (Recuadro 2).

gráfica del *stock* de ca-
ación geográfica en los
basearse en los cuadros 2
n los países avanzados,
ersión en el exterior de
leste asiático, y el des-
le Estados Unidos. No
on origen en países en
in importante, son las
le residente en países
de inversión, lo que de
este capital corregiría
s países desarrollados,
ía en consonancia con
países en donde el ca-

proporción, en el capi-
lados suponen el desti-

RECUADRO 2

FUENTES ESTADÍSTICAS PARA EL ESTUDIO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En las *balanzas de pagos* —que a nivel internacional recopila el FMI— se puede obtener información de los flujos financieros que reciben y emiten los países. En consecuencia, en ellas se encuentran datos del conjunto de inversiones que, en cada año, realiza y recibe un país y de las que se contabilizan bajo la rúbrica de inversiones directas, así como de un pequeño desglose según la forma en que se materializan. En consecuencia, esta información sólo permite el análisis agregado de las inversiones recibidas por cada país y año.

Por ello, la información que elabora la oficina de *Naciones Unidas* encargada del estudio de las multinacionales (la UNCTAD —United Nations Conference on Trade and Development—) resulta complementaria de la anterior, ya que a partir de cuestionarios específicos, ofrece la estructura sectorial de los flujos de inversión y del *stock* de capital extranjero recibido y emitido que mantienen los países. Sólo para ciertos años, en que se han estudiado específicamente los flujos bilaterales, se han calculado también *stocks* bilaterales entre los grandes bloques comerciales.

Para un espectro geográfico más limitado, en concreto para los países avanzados, existe información más detallada de los flujos y *stocks* bilaterales de inversión extranjera directa publicada por la OCDE y EUROSTAT.

Dado que en este capítulo se pretende ofrecer una descripción de las principales tendencias del capital extranjero en el mundo, se utilizarán, básicamente, los datos obtenidos de Naciones Unidas. En concreto, se analizará la información sobre el *stock* de capital extranjero que ofrece una imagen más fiel, y alejada de posibles variaciones coyunturales, de la estructura geográfica y sectorial de la presencia e importancia de las multinacionales.

CUADRO 2.—Distribución geográfica del stock de capital extranjero
en el mundo
(en porcentaje sobre el total mundial)

	Capital extranjero emitido		Capital extranjero recibido	
	1980	2003	1980	2003
<i>Países desarrollados</i>	97,4	88,7	73,8	69,2
de los cuales				
Unión Europea	40,0	49,2	36,6	40,5
EE.UU.	42,9	25,2	16,4	19,6
Japón	3,8	4,1	0,6	1,1
<i>Países en desarrollo</i>	2,6	11,3	26,2	30,8
de los cuales:				
África	0,1	0,5	2,7	2,0
América Latina y Caribe . .	0,6	2,2	9,4	7,9
Asia	1,9	7,8	13,8	17,7
PECO	—	0,8	0,1	3,2

Fuente: UNCTAD.

CUADRO 3.—Principales países receptores e inversores en 2003
(en función del stock de capital extranjero)

Principales países receptores	Cuota mundial	Principales países emisores	Cuota mundial
Estados Unidos.....	19,6	Estados Unidos.....	25,2
Reino Unido.....	8,2	Reino Unido.....	13,8
Alemania.....	6,7	Francia.....	7,8
Hong Kong.....	6,6	Alemania.....	7,6
China.....	6,0	Países Bajos.....	4,7
Francia.....	4,8	Suiza.....	4,2
Países Bajos.....	4,3	Hong Kong.....	4,1
Brasil.....	3,3	Japón.....	4,1
Canadá.....	3,2	Bélgica-Luxemburgo.....	3,0
Bélgica-Luxemburgo.....	3,0	Italia.....	2,9

Fuente: UNCTAD.

no de la mayoría de la inversión extranjera aunque acumulan un porcentaje menor y decreciente que en el caso del capital emitido. Dentro de los países en desarrollo se produce, igualmente, una fuerte concentración del capital extranjero en los países asiáticos —China y el Este y Sudeste— y América Latina y Caribe, sobre todo en los grandes mercados como el chino o el brasileño. Los países más pobres de África Subsahariana, por ejemplo, que son los menos dotados de capital, tienen una posición marginal como receptores de inversión extranjera. En consecuencia, y como ya se ha anticipado, el destino elegido por las multinacionales para operar no responde al patrón de comportamiento que cabría esperar de cumplirse el modelo neoclásico.

Un fenómeno reciente que ha supuesto la reorientación parcial de los flujos de inversión extranjera ha sido la transformación de los antiguos países comunistas a economías de mercado, dadas las indudables ventajas de localización que presentan estas economías —localización geográfica, disponibilidad de capital humano y costes laborales bajos—. Estas economías en transición absorben una proporción creciente de los flujos de inversión internacional. Igualmente, los procesos de integración regionales —de los que la Unión Europea es el que ha llegado a un estadio más avanzado— han incentivado la inversión que reciben del resto del mundo y, sobre todo, la que se produce entre los países que los conforman. Asimismo, la apertura a la inversión extranjera de China está suponiendo un cambio, que previsiblemente se intensifique en el futuro, en las estrategias de localización de las multinacionales y, por ende, del patrón geográfico de la inversión internacional.

También debe destacarse que algunos pequeños países presentan una importante penetración del capital extranjero debido a que tienen tratamientos fiscales muy favorables para los beneficios empresariales —de ahí que se les denomine paraísos fiscales—, lo que hace que sean utilizados como destino intermedio de la inversión con el objeto de evitar el pago de

impuestos. Es el caso de Panamá, entre otros, y,

Con relación a la estero se concentra en los perdido peso el correspondiente, busca los recursos de multinacionales en con la existencia de venbricación —por ejemplo versión en servicios —pizializable— está ligada a muy concentrados —ejecionados con la existenc caso del sector turístico.

Ahora bien, en contra gregación a grandes ram estructura sectorial del ca países desarrollados y en a un nivel de desagregac en base a sus respectivas diferencias sectoriales se alto poder adquisitivo, as cionales, en los países de de localización se centrar tes laborales y mercados

CUADRO 4.—Est (en po

Agricultura.....
Energía.....
Manufacturas.....
Construcción.....
Servicios.....

Fuente: UNCTAD.

Asimismo, en los país especialmente en los secto ción, contenido tecnológico presión y reproducción, In equipo, Instrumentos de pi

versores en 2003
(ranjero)

es emisores	Cuota mundial
.....	25,2
.....	13,8
.....	7,8
.....	7,6
.....	4,7
.....	4,2
.....	4,1
.....	4,1
argo.....	3,0
.....	2,9

acumulan un porcenta-
emitido. Dentro de los
erte concentración del
el Este y Sudeste— y
mercados como el chi-
ubsahariana, por ejem-
una posición marginal
encia, y como ya se ha
les para operar no res-
sperar de cumplirse el

entación parcial de los
nación de los antiguos
as indudables ventajas
ocalización geográfica,
s bajos—. Estas econo-
nte de los flujos de in-
integración regionales
a un estadio más avan-
resto del mundo y, so-
conforman. Asimismo,
uponiendo un cambio,
las estrategias de loca-
ón geográfico de la in-

países presentan una
do a que tienen trata-
empresariales —de ahí
ce que sean utilizados
to de evitar el pago de

impuestos. Es el caso de Bermudas, Islas Cayman, Hong Kong, Bahamas o Panamá, entre otros, y, en menor medida, Holanda y Luxemburgo.

Con relación a la estructura sectorial, la mayor parte del capital extranjero se concentra en los sectores de servicios y manufactureros, habiendo perdido peso el correspondiente al sector energético y agrícola que, básicamente, busca los recursos naturales (cuadro 4). Por su parte, la presencia de multinacionales en el sector manufacturero se relaciona, en general, con la existencia de ventajas de localización que reducen los costes de fabricación —por ejemplo, los costes laborales bajos—, mientras que la inversión en servicios —piénsese que su producción no es fácilmente comercializable— está ligada a la existencia de mercados amplios, inexplorados y muy concentrados —ejemplos de ambos son los sectores de comercio, financiero y servicios a las empresas— o con la prestación de servicios relacionados con la existencia de condiciones naturales favorables, como es el caso del sector turístico.

Ahora bien, en contra de lo que venía siendo habitual, y con una desagregación a grandes ramas, como la que se presenta en el cuadro 4, la estructura sectorial del capital extranjero no difiere ampliamente entre los países desarrollados y en desarrollo, aunque sí lo hace cuando se desciende a un nivel de desagregación mayor que el mostrado en el cuadro anterior en base a sus respectivas ventajas de localización. La explicación de estas diferencias sectoriales se origina en la existencia de mercados amplios y de alto poder adquisitivo, así como el mantenimiento de oligopolios internacionales, en los países desarrollados, mientras que en el resto las ventajas de localización se centran en la abundancia de materias primas, bajos costes laborales y mercados muy amplios y poco explotados.

CUADRO 4.—Estructura sectorial del capital extranjero
(en porcentaje sobre el total mundial)

	Total mundial		Países desarrollados		Países en desarrollo	
	1988	2002	1988	2002	1988	2002
Agricultura	0,7	0,4	0,3	0,2	3,5	1,0
Energía	11,2	6,4	11,9	6,3	6,7	6,8
Manufacturas	41,4	33,1	38,2	31,5	62,1	37,1
Construcción	0,6	1,0	0,4	0,8	1,7	1,7
Servicios	46,1	59,1	49,2	61,2	26,0	53,4

Fuente: UNCTAD.

Asimismo, en los países desarrollados las multinacionales se instalan especialmente en los sectores que requieren un mayor nivel de sofisticación, contenido tecnológico y reputación en el mercado: Publicidad, impresión y reproducción, Instituciones financieras, Petróleo, Maquinaria y equipo, Instrumentos de precisión, Comercio o Servicios a empresas. Por

el contrario, en los países en desarrollo la especialización del capital extranjero es mayor en las actividades donde los recursos naturales y la utilización intensiva de la mano de obra son más importantes: Agricultura, Textil, confección y piel, Madera y productos de madera y Hoteles y restaurantes, aunque también es destacable el capital extranjero que se concentra en sectores, como es el caso de Productos químicos o Siderurgia, en los que las legislaciones medioambientales en los países desarrollados hace que las empresas se establezcan en aquellas zonas con reglamentaciones más permisivas, entre otros.

5. Los efectos de la inversión extranjera directa y las empresas multinacionales

Los efectos que tienen las empresas multinacionales sobre las economías, tanto receptoras como emisoras, son muy controvertidos ya que los distintos estudios que se han realizado con tal fin no han sido unánimes. Sin embargo, de este conjunto amplio de investigaciones, pueden deducirse algunas regularidades con relación al impacto que tiene la inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico, la generación de empleo, las relaciones comerciales y la intensidad innovadora.

Ha existido cierta controversia respecto del impacto de las multinacionales sobre el crecimiento económico de los países. Así, frente a la visión que se tenía en los años sesenta y setenta, en que se pensaba que las multinacionales se instalaban en los países con el objeto de explotar los recursos del país anfitrión, sin contribuir al crecimiento económico o a la generación de empleo, en la actualidad domina una visión mucho más favorable hacia la inversión extranjera, por considerar que ésta ayuda al crecimiento económico de los países receptores, al menos en el largo plazo. Así, una parte de la inversión extranjera —la denominada *greenfield*— integra la Formación Bruta de Capital Fijo del país receptor, contribuyendo al aumento del capital físico y, en consecuencia, al crecimiento de la productividad del trabajo y del PIB per cápita. Por idénticas razones podría pensarse que en el país emisor se produce un efecto negativo, al disminuir el ahorro susceptible de ser invertido en su economía. Sin embargo, como más adelante podrá comprobarse, este efecto inicial se ve superado por otros positivos que recaen sobre la economía emisora.

Pero, además, las multinacionales juegan un papel crucial como transmisoras de la tecnología generada en el país de origen hacia las economías receptoras. Sin embargo, se dan efectos contrapuestos con relación a su contribución a la intensidad innovadora de los países receptores. Por una parte, las multinacionales suelen dedicar mayores recursos a la innovación en comparación con las empresas nacionales, en algunos casos porque se sitúan en los sectores más intensivos tecnológicamente. Pero, por otra, no suelen desarrollar en las filiales actividades de I+D en igual intensidad que

en la empresa matriz. Adquisición de tecnología foráneamente (positivamente emisoras) y, lo que es pe

Ahora bien, nuevos efectos son los efectos más habituales en los países de obra formada y, en consecuencia, absorción tecnológica, si bien gran beneficiarse de la transferencia tecnológica pueden que son expulsadas del mercado la multinacional para el

Derivado del efecto de existencia de un efecto de empleo de la presencia de cuenta que su mayor dispendio en una productividad de empresas locales, lo que producto requieren menor empleo de la existencia de del que cabría esperar. Adquisición de empleo que demanda muy por debajo de los estándares nacionales, en este caso de creación de los trabajadores

El impacto de la presencia comercial del país receptor su objetivo es abastecer presentarán una intensidad nacionales y exportarán más abastecer el mercado interno del país de destino —costos primas, etc.—, presentan portadora superior a las hacia la primera, lo que comercial del país receptor

Además, las multinacionales en los países, de forma que de las ventajas que presentan el origen del denominador comercial internacional con relaciones proveedor comercio de los países, su

localización del capital ex-
 recursos naturales y la utili-
 importantes: Agricultura,
 adera y Hoteles y restau-
 extranjero que se concen-
 ticos o Siderurgia, en los
 países desarrollados hace
 is con reglamentaciones

ta y las empresas

onales sobre las econo-
 controvertidos ya que los
 no han sido unánimes.
 ciones, pueden deducir-
 ue tiene la inversión ex-
 a generación de empleo,
 lora.

cto de las multinacio-
 s. Así, frente a la visión
 e pensaba que las multi-
 de explotar los recursos
 onómico o a la genera-
 n mucho más favorable
 ta ayuda al crecimiento
 el largo plazo. Así, una
greenfield— integra la
 r, contribuyendo al au-
 miento de la productivi-
 azones podría pensarse
), al disminuir el ahorro
 nbargo, como más ade-
 operado por otros posi-

pel crucial como trans-
 gen hacia las economías
 estos con relación a su
 ses receptores. Por una
 recursos a la innovación
 unos casos porque se si-
 nte. Pero, por otra, no
 en igual intensidad que

en la empresa matriz. Además, recurren con mayor frecuencia a la adquisición de tecnología foránea que procede de la matriz, lo que contribuye negativamente (positivamente) a la balanza de servicios de los países receptores (emisores) y, lo que es peor, les hace dependientes de la tecnología exterior.

Ahora bien, nuevos estudios han mostrado que si bien los anteriores son los efectos más habituales, éstos dependen del grado de desarrollo de los países. En los países menos desarrollados que tienen escasez de mano de obra formada y, en consecuencia, tienen deficiencias en su capacidad de absorción tecnológica, se observa que, las empresas locales no siempre logran beneficiarse de la tecnología de las multinacionales. Incluso, la diferencia tecnológica puede terminar arruinando a las empresas nacionales que son expulsadas del mercado, estableciéndose una dependencia total de la multinacional para el abastecimiento del mercado local.

Derivado del efecto sobre el crecimiento económico, puede deducirse la existencia de un efecto positivo, a largo plazo, sobre la generación de empleo de la presencia de multinacionales. Sin embargo, hay que tener en cuenta que su mayor disponibilidad de capital físico y tecnológico se manifiesta en una productividad por trabajador superior a la que muestran las empresas locales, lo que implica que para generar una misma cantidad de producto requieren menos cantidad de trabajo. Por tanto, el efecto sobre el empleo de la existencia de multinacionales, aun siendo positivo, es menor del que cabría esperar. Además, en muchas economías en desarrollo el tipo de empleo que demandan es poco cualificado y en condiciones laborales muy por debajo de los estándares occidentales. En consecuencia, las multinacionales, en este caso concreto, pueden no contribuir a elevar la cualificación de los trabajadores.

El impacto de la presencia de multinacionales sobre las relaciones comerciales del país receptor depende de su estrategia de localización. Así, si su objetivo es abastecer el mercado interior del país en que se asientan, presentarán una intensidad importadora superior a la de las empresas nacionales y exportarán menos. Sin embargo, es habitual que, además de abastecer el mercado interior, aprovechen otras ventajas de localización del país de destino —costes laborales bajos o disponibilidad de materias primas, etc.—, presentando tanto una propensión importadora como exportadora superior a las nacionales. En muchos casos el sesgo es mayor hacia la primera, lo que hace que este tipo de empresas empeore el saldo comercial del país receptor.

Además, las multinacionales suelen distribuir su actividad entre distintos países, de forma que cada fase del proceso de producción se beneficie de las ventajas que presentan las distintas localizaciones. Este comportamiento origina el denominado comercio intraempresa, es decir, relaciones comerciales internacionales que no son más que intercambios entre filiales con relaciones proveedor-cliente. Este fenómeno, aparte de aumentar el comercio de los países, suele generar déficit comercial debido a la utiliza-

ción de precios intra-empresa (o de transferencia) que encarece el precio de las materias primas y consumos intermedios, disminuye el de los productos finales, utilizando, en ambos casos, como intermediaria a la matriz o a alguna empresa instrumental radicada en los paraísos fiscales. Así, se consigue aumentar el valor añadido generado en el país de origen o en aquellos lugares con menor tributación.

En consecuencia, una parte importante de los efectos reales de la inversión extranjera directa tiene su plasmación en la balanza de pagos de los países. Así, las multinacionales, por término medio, suelen empeorar el saldo comercial —por sus mayores importaciones que exportaciones— y de servicios —derivados de sus pagos tecnológicos—, así como de renta —por el pago de los dividendos—. Es decir, los efectos sobre los saldos de las balanzas por cuenta corriente de los países receptores son negativos, mientras que para los países emisores —o los utilizados de forma intermedia—, y por los efectos contrarios, suelen ser positivos.

En resumen, existen razones para pensar que las multinacionales tienen efectos positivos sobre el crecimiento económico a largo plazo que compensan otros que puedan darse en el corto plazo —como su contribución negativa a los saldos de balanza por cuenta corriente—. Esta constatación es la que empuja a los gobiernos a establecer negociaciones con estas empresas —en especial con las tecnológicas en los países desarrollados y las que son intensivas en mano de obra en los menos desarrollados— con el objeto de conseguir su instalación en el país, concediéndoles determinadas subvenciones o privilegios. Este fenómeno ha llevado a hablar a algunos autores de la existencia de un mercado de subvenciones con el objeto de conseguir la instalación de las multinacionales. Por ello, y además para crear un entorno más estable para la inversión extranjera directa, se vienen produciendo una serie de reglamentaciones y acuerdos entre países que tratan de generar normas internacionales que a la vez que permiten y favorecen este tipo de transacciones, tratan de establecer una normativa homogénea internacionalmente (Recuadro 3) que proteja a todos los agentes implicados en estos procesos de inversión.

Pese a sus potenciales inconvenientes la entrada de multinacionales es, para los países en desarrollo, una vía requerida para conseguir una senda de crecimiento continuado. Tal es lo que está sucediendo en los países del este y centro de Europa, los del sudeste asiático o algunos latinoamericanos. Por ello, la política ideal respecto a las multinacionales debería basarse en conseguir su instalación, para potenciar el crecimiento económico a largo plazo, tratando de obviar o minorar sus efectos perversos, lo que no siempre es fácil o factible.

LOS INTENC

Desde mediados de lo
balización económica, la
internacionales han trat
entorno más favorable y

Este tipo de normas

a) a nivel nacional

b) a nivel internacio

- A través d

- Mediante a
ciones económi

- A través de
nes (AMI)

Precisamente, el AMI
establecer un conjunto d
directa, crear reglas clar
un entorno más estable
los procesos de inversión
trabajadores, accionistas
reservado y un tanto exc
tiva, hicieron que el ensa
ta y fracasara. En la actu
tivo constituye uno de lo

6. Recapitulación

En el presente capítu
papel que están desempe
de globalización económ
ción de los principales co
fenómeno, se han repasa
sión extranjera directa y
neoclásico de comercio
producirán desde los paí
hacia donde sea escaso.
las multinacionales surge
ventajas de propiedad, lo
versión internacional en
tencia de multinacionale
micos en los beneficios e

a) que encarece el precio
disminuye el de los pro-
intermediaria a la matriz
paraísos fiscales. Así, se
en el país de origen o en

efectos reales de la inver-
balanza de pagos de los
edio, suelen empeorar el
es que exportaciones— y
os—, así como de renta
ectos sobre los saldos de
ceptores son negativos,
zados de forma interme-
ditivos.

las multinacionales tie-
mico a largo plazo que
izo —como su contribu-
riente—. Esta constata-
negociaciones con estas
países desarrollados y
nos desarrollados— con
cediéndoles determina-
llevado a hablar a algu-
venciones con el objeto
Por ello, y además para
anjera directa, se vienen
terdos entre países que
ez que permiten y favo-
r una normativa homo-
a todos los agentes im-

de multinacionales es,
ra conseguir una senda
liendo en los países del
algunos latinoamerica-
cionales debería basar-
cimiento económico a
ps perversos, lo que no

RECUADRO 3

LOS INTENTOS DE REGULACIÓN DE LA INVERSIÓN INTERNACIONAL DIRECTA

Desde mediados de los ochenta y debido a los avances en el proceso de globalización económica, la mayoría de los países y organizaciones económicas internacionales han tratado de introducir normas con el objeto de crear un entorno más favorable y libre para la inversión internacional directa.

Este tipo de normas se han introducido en distintos niveles:

- a) a nivel nacional
- b) a nivel internacional
 - A través de tratados bilaterales entre países
 - Mediante acuerdos regionales tomados en el seno de organizaciones económicas de este tipo (UE, ASEAN, NAFTA, etc.)
 - A través de la adopción del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI)

Precisamente, el AMI, que surgió como iniciativa de la OCDE, pretendía establecer un conjunto de normas para liberalizar la inversión internacional directa, crear reglas claras y homogéneas internacionalmente para generar un entorno más estable y con garantía para todas las partes con intereses en los procesos de inversión internacional directa —multinacionales, gobiernos, trabajadores, accionistas, etc.— Las críticas que se elevaron frente al proceso reservado y un tanto excluyente con el que se pretendió elaborar esta normativa, hicieron que el ensayo finalmente se viera interrumpido de forma abrupta y fracasara. En la actualidad, abordar la elaboración de este marco normativo constituye uno de los temas de la agenda internacional.

6. Recapitulación

En el presente capítulo se ha tratado de ofrecer una visión general del papel que están desempeñando las empresas multinacionales en el proceso de globalización económica y de sus efectos económicos. Así, tras la definición de los principales conceptos básicos necesarios para el análisis de este fenómeno, se han repasado las principales teorías explicativas de la inversión extranjera directa y la importancia de las multinacionales. El modelo neoclásico de comercio internacional predice que los flujos de capital se producirán desde los países en que éste es abundante —los desarrollados— hacia donde sea escaso. La teoría ecléctica o paradigma OLI sugiere que las multinacionales surgen como consecuencia de la existencia conjunta de ventajas de propiedad, localización e internalización. De la teoría de la inversión internacional en cartera puede deducirse que el motivo de la existencia de multinacionales es la disminución del efecto de los ciclos económicos en los beneficios empresariales. La teoría de la ventaja monopolísti-

ca señala que el objetivo de las multinacionales es la constitución, a nivel internacional, de mercados oligopolísticos.

Estas cuatro teorías, consideradas en su conjunto, permiten entender el patrón geográfico y sectorial de la inversión extranjera directa, que se caracteriza por su alta concentración —sobre todo en el origen— en las economías desarrolladas, aunque destacan también como destinos algunos países en desarrollo, como ciertos asiáticos y de América Latina. En las primeras buscan mercados de alto poder adquisitivo y altamente concentrados, mientras que en los segundos se sienten atraídas por mercados muy amplios, con bajos costes laborales, con disponibilidad de materias primas y condiciones naturales y legales favorables.

Por otro lado, las multinacionales tienen efectos sobre las economías de los países receptores y emisores. En términos generales, parece demostrado que potencian el crecimiento a largo plazo de ambos países, aunque tienen algunos efectos indeseables para los países receptores que suelen manifestarse en sus balanzas de pagos, al empeorar los saldos comerciales —importan más que exportan—, de servicios —por la compra de tecnología foránea— y de rentas —por la repatriación de beneficios—. La transmisión de tecnología y el incremento de la capitalización física de las economías receptoras, compensa sus efectos negativos, al menos en el largo plazo, de ahí que los gobiernos traten de poner las condiciones ideales para que estas empresas se instalen en su territorio.

Glosario

- *Inversión extranjera directa*: inversiones que hacen los no residentes con el objeto de obtener capacidad de decisión en la empresa receptora a través de una relación de largo plazo.
- *Stock de capital extranjero*: acumulación, en el tiempo, de los flujos de inversión extranjera directa.
- *Ventajas de propiedad de las empresas*: aquellas características de las empresas que se derivan de la posesión de algún activo material o inmaterial y que le confiere cierta supremacía sobre los rivales en algún segmento del mercado.
- *Ventajas de localización*: conjunto de características de los países que los hace atractivos para que se instalen en ellos las multinacionales.
- *Ventajas de internalización*: ahorros de costes de transacción derivados de la producción dentro de la propia empresa en lugar de que las transacciones se produzcan en el mercado.

Orientaciones bibliográficas

Resulta muy complejo seleccionar un pequeño número de lecturas sobre inversión extranjera directa, dado que es uno de los temas que más ha ocupado a los investigadores en economía internacional. Sin embargo, es muy recomendable la lectura de los informes anuales de la United Nations Conference on Trade and Deve-

lopment, publicados con el año trata una temática de economía mundial. No obstante, hace una descripción de la inversión directa internacional estadísticas que recogen una muestra.

Además, es muy recomendable que aunque realizada en 1993 con el título *Multinational firms: A study of their growth and effects*. Para obtener un panorama de trabajos empíricos realizados y efectos, puede resultar útil el libro de 1993 con el título *Multinational firms: A study of their growth and effects*, Addison-Wesley, Massachusetts, de 1980, «Towards an empirical test», publicado en el *Journal of Business Studies*. Un resumen de las distintas teorías de los efectos de la inversión extranjera directa: Tienen lugar en el número 194 de la

Enlaces de interés

NACIONES UNIDAS: www.un.org
 UNCTAD: www.unctad.org
 FONDO MONETARIO INTERNACIONAL: www.imf.org
 OCDE: www.oecd.org
 EUROSTAT: www.europa.eu.int

